

Neue Aufgabenteilung im Vertrieb

Interview mit Bernd Renz & Christopher Zanke



Am 1. Januar 2023 haben sich im Bereich Factoring organisatorische Veränderungen im Vertrieb ergeben: Bernd Renz übernimmt die neu geschaffene Funktion des Commercial Directors Factoring und berichtet weiterhin an Berthold Rüsing, Vorstand Firmenkunden.

Seine Nachfolge als Vertriebsleiter Factoring hat Christopher Zanke angetreten, der zuvor als stellvertretender Vertriebsleiter Factoring agiert hatte. In einem gemeinsamen Gespräch haben wir die beiden nach ihren neuen Aufgaben gefragt und mit ihnen über ihre Pläne gesprochen.

Seit dem 1. Januar 2023 habt Ihr beide neue Rollen inne: Bernd als Commercial Director Factoring, Christopher als Vertriebsleiter Factoring. Bernd, wie sieht die neue Struktur genau aus und wer macht was?

Bernd Renz: Die Kernidee ist die strategische Weiterentwicklung des Factoringbereichs als Teil der TARGOBANK AG. Christopher Zanke wird in seiner Funktion den Vertrieb verantworten und sich somit auf die Weiterentwicklung und Unterstützung der acht Regionalleiter*innen fokussieren, die zukünftig direkt an ihn berichten. Mein Aufgabengebiet be-

inhaltet im Wesentlichen den strategischen Ausbau der Vertriebskanäle und der Produktpalette sowie die Stärkung des Factoringgeschäfts. Ich verantworte weiterhin die Bereiche Strategische Partnerschaften, CRM & Quality Management, Commercial Excellence, Commercial Support und Commercial Development.

Ziehst Du Dich also aus den vertrieblichen Aktivitäten eher zurück?

Bernd Renz: Sicher wird mein Fokus eher auf der Strategie liegen, aber ich will auch nah am Geschehen bleiben. Bei besonderen Transaktionen bin ich weiterhin gerne dabei und bringe meine Erfahrung ein. Außerdem schlägt mein Vertriebs-Herz viel zu laut, als dass ich mich ganz rausnehmen könnte (lacht).

Christopher, was reizt Dich an Deiner neuen Aufgabe?

Christopher Zanke: Ich freue mich auf die spannende Aufgabe, ein Team von acht erfahrenen Vertrieblerinnen und Vertrieblern zu führen. Mit meiner Erfahrung und meinem Netzwerk, intern wie extern, möchte ich dabei unterstützen, die individuellen Ziele zu erreichen und damit gemeinsam zum Erfolg des Unternehmens beizutragen.

Neue Aufgabenteilung im Vertrieb

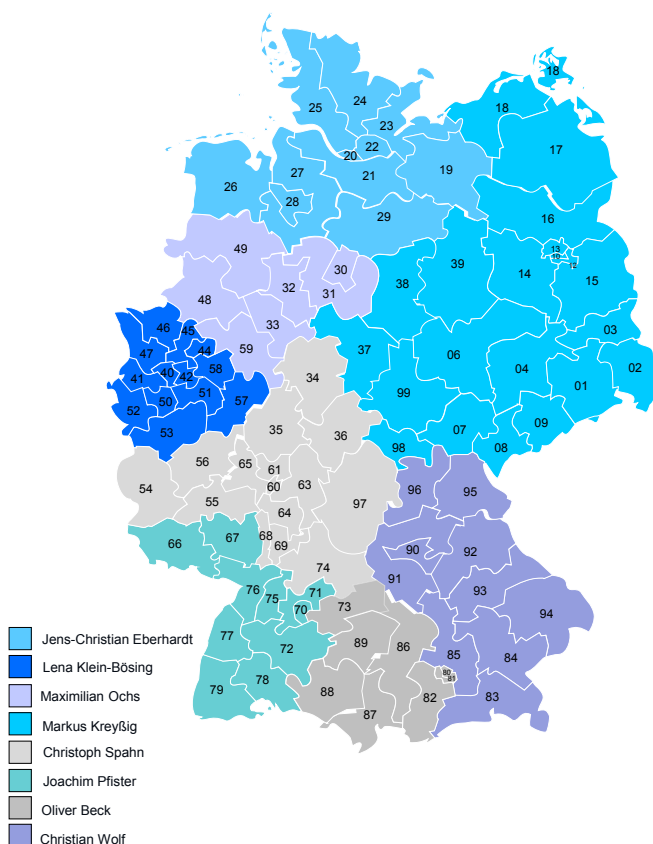
Interview mit Bernd Renz & Christopher Zanke

Wo siehst Du die Stärken Deines Teams?

Christopher Zanke: Das Team ist sehr heterogen, was bedeutet, dass wir sehr viele unterschiedliche Qualitäten im Team haben, die sich perfekt ergänzen. Was aber alle gemein haben, ist das große Fachwissen. Alle meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben viel Expertise aus unterschiedlichsten Transaktionen und sind daher in allen Lagen zuverlässige Gesprächspartner*innen.

Christopher, Du betreust kein eigenes Vertriebsgebiet mehr. Was bedeutet das für unsere Partner?

Christopher Zanke: Ich habe mein Gebiet vertrauensvoll in die Hände von Christoph Spahn und Joachim Pfister übergeben. Diese Aufteilung hat auch zu bundesweiten Änderungen geführt. Das kann man gut in der beigefügten Gebietsaufteilung erkennen. Ich bin aber auch weiterhin gerne Ansprechpartner und immer für Gespräche offen.



Wie ist TARGOBANK Factoring Eurer Meinung nach für die Zukunft aufgestellt? Was wird wichtig sein?

Bernd Renz: Wir haben in diesem Jahr den historischen Meilenstein von über 50 Milliarden Euro Umsatz erreicht – 57 Milliarden Euro waren es, um genau zu sein. Ich denke, das zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Gerade in diesen volatilen Zeiten sind Spielräume bei der Liquidität essentiell. Hier sind wir ein verlässlicher Partner, denn mit der Crédit Mutuel Alliance Fédérale haben wir eine starke Bank hinter uns. Weiterhin wird es wichtig sein, die Kunden „abzuholen“ und ihre Bedürfnisse in den Mittelpunkt unseres Tuns zu stellen. Dafür müssen wir interne Prozesse kontinuierlich überdenken und anpassen oder auch weiter digitalisieren. Was wir schon haben, ist etwa ein starkes Factoring-System für eine kundenorientierte Abwicklung der alltäglichen Prozesse. Christopher Zanke: Zudem laufen parallel einige Projekte, um die Zusammenarbeit mit allen Parteien noch leichter zu gestalten und, wo sinnvoll, weiter zu digitalisieren. Wir dürfen uns nicht ausruhen, sondern müssen mit der Zeit gehen und Innovationen prüfen und vorantreiben. Darüber hinaus stecken wir weiterhin viel Energie in die enge Zusammenarbeit mit unseren Vermittlern und Kooperationspartnern, da sie ein sehr wichtiger Baustein für unseren Erfolg ist. Es ist für uns von großer Bedeutung, als kompetenter sowie verlässlicher Ansprechpartner wahrgenommen zu werden. Mit Blick auf die Zukunft sind wir zuversichtlich, mit unseren Stärken und unserem Know-how unsere Position weiter zu festigen beziehungsweise auszubauen und Qualitätsführer in der Factoring-Welt zu bleiben!

Ihr habt auch außerhalb der Bank schon einiges gemeinsam erlebt, das Euch als Team zusammengeschweißt hat, richtig? Wollt Ihr uns dazu etwas erzählen?

Bernd Renz: Worüber wir heute noch lachen, ist eine Geschichte von vor einigen Jahren, als Christopher noch Regionalleiter war und ich Head of Structured Finance. Christopher hatte mich zum Wakeboarden überredet – was ich bis heute bereue. Während Christopher hartnäckig, zielstrebig und geschickt jedes Hindernis umschiffte, habe ich jede Menge Wasser geschluckt und mir zwei Rippen geprellt (lacht).